

Need for cognition: eine Skala zur Erfassung von Engagement und Freude bei Denkaufgaben

Bless, Herbert; Fellhauer, Roland F.; Bohner, Gerd; Schwarz, Norbert

Veröffentlichungsversion / Published Version
Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:
GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Bless, H., Fellhauer, R. F., Bohner, G., & Schwarz, N. (1991). *Need for cognition: eine Skala zur Erfassung von Engagement und Freude bei Denkaufgaben*. (ZUMA-Arbeitsbericht, 1991/06). Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen -ZUMA-. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-68892>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Need for Cognition:
Eine Skala zur Erfassung von Engagement und
Freude bei Denkaufgaben

Herbert Bless, Roland F. Fellhauer
Gerd Bohner, Norbert Schwarz

ZUMA-Arbeitsbericht Nr. 91/06

Zentrum für Umfragen, Methoden und
Analysen e.V. (ZUMA)
Postfach 12 21 55
D-6800 Mannheim 1

Seit Juli 1983 sind die ZUMA-Arbeitsberichte in zwei Reihen aufgeteilt:

Die **ZUMA-Arbeitsberichte** (neue Folge) haben eine hausinterne Begutachtung durchlaufen und werden vom Geschäftsführenden Direktor zusammen mit den übrigen Wissenschaftlichen Leitern herausgegeben. Die Berichte dieser Reihe sind zur allgemeinen Weitergabe nach außen bestimmt.

Die **ZUMA-Technischen Berichte** dienen zur hausinternen Kommunikation bzw. zur Unterrichtung externer Kooperationspartner. Sie sind nicht zur allgemeinen Weitergabe bestimmt.

**Need for Cognition:
Eine Skala zur Erfassung von Engagement und Freude bei
Denkaufgaben**

**Herbert Bless
Universität Mannheim**

**Roland F. Fellhauer
Universität Heidelberg**

**Gerd Bohner
Universität Mannheim**

&

**Norbert Schwarz
Zentrum für Umfragen und Analysen,
ZUMA, Mannheim**

Kolumnentitel: Need for Cognition

Die berichtete Untersuchung basiert auf der Diplomarbeit von R.F. Fellhauer an der Universität Heidelberg und wurde unterstützt durch Mittel der Deutschen Forschungsgemeinschaft im Rahmen des Forschungsprojektes "Kognitive und affektive Prozesse bei der Urteilsbildung" (Str264/4 an F. Strack und N. Schwarz).

**Korrespondenz erbeten an: Dr. Herbert Bless
FP Subjektive Erfahrung
Universität Mannheim
Tattersallstr. 2
D-6800 Mannheim**

Zusammenfassung

Ein Fragebogen zur Erfassung individueller Differenzen im Engagement und der Freude bei Denkaufgaben wird vorgestellt. Die Skala stellt eine Übersetzung der "Need for Cognition" (NFC)-Skala dar, die von Cacioppo & Petty (1982) für den anglo-amerikanischen Sprachbereich entwickelt wurde. Die deutsche Version der NFC-Skala erlaubt eine ökonomische Durchführung und weist gute Skalenkennwerte auf. Im Zuge des verstärkten Interesses an kognitiven Prozessen bietet sie die Möglichkeit, neben situativ bedingten auch dispositionally bedingte Variationen in der Intensität der kognitiven Verarbeitung und deren Auswirkungen auf soziales Urteilen und Verhalten zu untersuchen.

Need for Cognition:

Eine Skala zur Erfassung von Engagement und Freude bei Denkaufgaben

Die sozialpsychologische Forschung entwickelte mit dem zunehmenden Einfluß des Paradigmas der Informationsverarbeitung (Strack, 1988) ein verstärktes Interesse an den kognitiven Prozessen, die menschlichen Entscheidungen und dem Verhalten in sozialen Situationen zugrundeliegen. Dabei zeigte sich u.a., daß soziales Verhalten auch stark davon abhängt, wie intensiv über (soziale) Situationen nachgedacht wird. Diese Beobachtungen führten u.a. zur Entwicklung von Modellen, in denen eine heuristische, vereinfachende Verarbeitung einer aufwendigeren, detail-orientierten Informationsverarbeitung gegenübergestellt wird. In Abhängigkeit von dem Ausmaß der kognitiven Verarbeitung lassen sich aus diesen Modellen unterschiedliche Vorhersagen hinsichtlich der Art der kognitiven Prozesse und deren Auswirkungen auf soziales Urteilen und Verhalten ableiten. Solche Modelle liegen mittlerweile für verschiedene traditionelle Bereiche der Sozialpsychologie vor, so z.B. zur Einstellungsänderung (Petty & Cacioppo, 1986a, 1986b), zur Personenwahrnehmung (Fiske & Pavelchak, 1986; Brewer, 1988) oder zur Bedeutung von Vorurteilen (Devine, 1989). Ein zentrales Element dieser Modelle, der Aufwand des Individuums bei der Informationsverarbeitung, erwies sich als stark abhängig von situativen Merkmalen, wie z.B. der Selbstrelevanz von Inhalten bei Beeinflussungsversuchen (Petty & Cacioppo, 1986b), Eigenschaften der Zielperson bei der Personenbeurteilung (Brewer, 1988), Belastungen des kognitiven Systems durch andere Aufgaben (Gilbert, 1988) oder temporäre emotionale Zustände des Individuums (Fiedler, 1988; Isen, 1987; Schwarz, 1990; Schwarz & Bless, im Druck; Schwarz, Bless & Bohner, im Druck).

Neben solchen situativen Merkmalen wurde auch nach überdauernden Persönlichkeitseigenschaften gesucht, die eine Differenzierung zwischen Personen erlauben, die mehr oder weniger intensiv über (soziale) Informationen nachdenken (Cacioppo & Petty, 1982). Zwar konnte dabei schon auf frühe Konzeptualisierungen eines solchen Konstrukts zurückgegriffen werden (insbesondere Cohen, Stotland, & Wolfe; Cohen, 1957; aber auch Asch, 1952; Murphy, 1947), aber

es lag lange Zeit kein geeignetes Erfassungsinstrument vor. Ein solches Instrument wurde erstmals mit der Entwicklung der "Need for Cognition" (NFC)-Skala vorgestellt (Cacioppo & Petty, 1982). Unter "need for cognition"¹ verstehen die Autoren dabei " (an) individual's tendency to engage in and enjoy effortful cognitive processing" (Cacioppo, Petty, & Kao, 1984, S. 306). Die NFC-Skala soll eine Differenzierung zwischen Personen ermöglichen, die Spaß am Denken haben und eine positive Einschätzung hinsichtlich ihrer eigenen kognitiven Fähigkeiten besitzen, und solchen Personen, bei denen diese Eigenschaften weniger stark ausgeprägt sind.

Die englische Version der NFC-Skala zeichnet sich u.a. durch gute Skalenkennwerte aus (Cacioppo & Petty, 1982). Darüber hinaus konnte die Validität der Skala in verschiedenen Untersuchungen belegt werden (Cacioppo & Petty, 1982; Cacioppo, Petty, & Morris, 1983). So erlaubte das mittels der Skala erfaßte Merkmal eine gute Vorhersage, welche Personen sich bei (verschiedenen) kognitiven Anforderungen mehr bzw. weniger engagieren. In einem Experiment zur Einstellungsänderung berichteten z. B. Personen mit hoher NFC-Ausprägung mehr Gedanken in Reaktion auf eine dargebotene Kommunikation als Personen mit niedriger NFC-Ausprägung. Entsprechend wurden Personen mit hoher NFC-Ausprägung mehr von starken als von schwachen Argumenten beeinflusst, während die inhaltliche Qualität der Argumente bei Personen mit niedriger NFC-Ausprägung weniger zum Tragen kam (Cacioppo et al., 1983).

Mit der vorliegenden Arbeit wird eine deutsche Adaption der NFC-Skala vorgestellt. Es werden deren Skalenkennwerte bestimmt, und durch Korrelationen mit anderen potentiell relevanten Persönlichkeitskonstrukten die konvergente und diskriminative Konstruktvalidität ermittelt. Dabei wurde aufgrund der Konzeptualisierung von NFC erwartet, daß ein positiver Zusammenhang mit wissenschaftlichem Interesse und Leistungsmotivation, und ein negativer Zusammenhang mit

¹ Eine kurze und gleichzeitig adäquate Übersetzung des Begriffes "need for cognition" erschien uns nicht möglich, da z.B. "das Bedürfnis nachzudenken", "Kognitionsbedürfnis", "Wunsch nach Reflexion" oder "Freude am Denken" jeweils nur einen Teilbereich des englischen Ausdrucks berücksichtigt.

Mißerfolgsmotivation besteht. Aufgrund von empirischen Befunden, die einen verringerten kognitiven Aufwand in guter Stimmung nahelegen (zum Überblick siehe Schwarz, 1990; Schwarz & Bless, im Druck; Fiedler, 1988), wurde weiterhin ein negativer Zusammenhang zwischen NFC und der überdauernden Stimmungslage vorhergesagt. Im Hinblick auf die Brauchbarkeit der Skala sollte NFC in keinem Zusammenhang mit der Tendenz stehen, sozial erwünschte Antworten zu geben.

Methode

Die englische Fassung der NFC-Skala von Cacioppo & Petty (1982) wurde zunächst ins Deutsche übersetzt. Diese erste Version wurde dann mittels Rückübersetzung durch eine unabhängige Übersetzerin auf inhaltliche Übereinstimmung mit dem Original überprüft. Die dabei festgestellten Abweichungen wurden mit zwei bilingualen Beurteilern diskutiert und die Formulierungen entsprechend verändert. Dies resultierte in einer deutschen Version der NFC-Skala mit 46 Items.

Diese Skala wurde einer Stichprobe von 226 Personen vorgelegt, die sich überwiegend aus Studenten/innen (78.3%) mit einem Durchschnittsalter von 23.4 Jahren zusammensetzte. Davon waren 127 Männer und 90 Frauen; 9 Personen machten diesbezüglich keine Angaben.

Im Anschluß an die NFC-Skala wurden mittels eines weiteren Fragebogens folgende Persönlichkeitsmaße erhoben²: Wissenschaftliches Interesse (Hiesel & Lück, 1974), Leistungsmotivation (Mikula, Uray & Schwinger, 1976), Tendenz zur sozialen Erwünschtheit (Schmidt, 1983), Mißerfolgsmotivation (Hippler & Krüger, 1982), überdauernde Stimmungslage und Stimmungsreaktivität (Bohner, Hormuth & Schwarz, im Druck).

Ergebnisse

Die Antworten der Vpn auf die 46 Items der NFC-Skala wurden zunächst einer Faktorenanalyse (Hauptkomponentenanalyse)

² Bei der Erfassung dieser Persönlichkeitsmerkmale mußte aus Zeitgründen bei der Durchführung z.T. auf eine verkürzte Version der entsprechenden Fragebogen zurückgegriffen werden; die verwendeten Items sind von den Autoren erhältlich.

unterzogen. Wie bei der englischen Version der Skala (Cacioppo & Petty 1982, Untersuchung 2, bei homogener Stichprobe) erwies sich ein Faktor als dominant (scree-Test) und die ersten drei ermittelten Faktoren erklärten etwa 30% der Varianz.

Entsprechend dem Vorgehen von Cacioppo & Petty (1982) wurden schwach ladende Items eliminiert. Dies resultierte in einer Skala mit 33 Items, die in Tabelle 1 wiedergegeben werden. In Tabelle 2 finden sich die entsprechenden Originalitems. Die zugehörigen Faktorladungen zeigt Tabelle 3.

Tabelle 1, Tabelle 2, Tabelle 3

Die Faktorenstruktur dieser verkürzten Skala näherte sich weiter der von Cacioppo & Petty (1982) erzielten Struktur an. Erneut war ein Faktor klar dominant (scree-Test) und die Varianzaufklärung der ersten drei Faktoren betrug 20.4%, 7.5 % und 5.6 %. Aufgrund der Faktorladungen der einzelnen Items wurde eine inhaltliche Interpretation der drei Faktoren vorgenommen. Faktor 1 ist durch solche Items gekennzeichnet, die "Spaß am Denken und Engagement bei Denkaufgaben" erfassen, Faktor 2 läßt sich als "positive Selbsteinschätzung der eigenen kognitiven Fähigkeiten" beschreiben, und auf Faktor 3 laden solche Items hoch, die einen "Hang zum Grübeln" bzw. "Gewissenhaftigkeit beim Denken" zum Gegenstand haben.¹ Sowohl hinsichtlich der internen Konsistenz der NFC-Skala als auch hinsichtlich ihrer Reliabilität (Split-Half-Methode) ergaben sich gute Kennwerte, Cronbachs alpha = .86 und Γ_{tt} = .82.

Weder bei der erfaßten NFC noch bei den anderen erhobenen Merkmalen konnten statistisch bedeutsame Geschlechtsunterschiede festgestellt werden. Einzige Ausnahme hiervon war das Merkmal der Stimmungsreaktivität. In Übereinstimmung mit früheren Befunden (Bohner, Hormuth & Schwarz, im Druck) berichteten weibliche Vpn über höhere Stimmungsreaktivität als männliche Vpn. Die erfaßten NFC-Werte aller Vpn wurden zu den anderen erhobenen Persönlichkeitsmerkmalen in Beziehung gesetzt. Die dabei

¹ Die drei Faktoren der Skala sollen nicht als eigenständige Subskalen verstanden werden.

erzielten Korrelationskoeffizienten finden sich in Tabelle 4.

Tabelle 4

Insbesondere zeigte sich ein positiver Zusammenhang mit wissenschaftlichem Interesse und Leistungsmotivation, sowie ein negativer Zusammenhang mit Mißerfolgsmotivation. Die Skala erwies sich darüber hinaus als unkorreliert mit einem Maß der sozialen Erwünschtheit.

Diskussion

Die berichteten Ergebnisse belegen, daß mit der vorliegenden Übersetzung eine adäquate Adaption der englischen NFC-Skala gelungen ist. Neben der hohen Ähnlichkeit zwischen den Faktorenstrukturen des englischen Originals und der Übersetzung, weist die deutsche Adaption ebenso wie das Original gute Skalenkennwerte auf. Diese guten Kennwerte der internen Konsistenz und der Reliabilität erlauben einen effizienten Einsatz des vorliegenden Instrumentes⁴. Der Interpretationsprozeß sollte auch dadurch erleichtert werden, daß kein Zusammenhang zwischen dem erfaßten Merkmal und der Tendenz zu sozial erwünschten Antworten vorliegt.

Die beobachteten Beziehungen zu anderen Persönlichkeitsmaßen deuten ebenfalls auf eine adäquate Erfassung des Merkmals hin. Wie erwartet besteht zwischen dem Engagement und der Freude bei Denkaufgaben ein starker positiver Zusammenhang zu wissenschaftlichem Interesse und Leistungsmotivation. Ebenfalls erwartungsgemäß trat ein negativer Zusammenhang zwischen NFC und Mißerfolgsmotivation auf. Mißerfolgsmotivierte bevorzugen verstärkt entweder sehr einfache kognitive Anforderungen oder sehr schwierige Aufgaben, deren Lösung unwahrscheinlich ist (Heckhausen, 1980). Auch wenn unterschiedlich bedingt, sollte die Bearbeitung beider Aufgabentypen mit einem geringen kognitiven Aufwand einhergehen. Entsprechend findet sich bei

⁴ Um eine möglichst effiziente Erfassung zu ermöglichen erstellten wir eine aus 15 Items bestehende Kurzform, siehe Tabelle 1. Hierzu eliminierten wir alle Items mit einer Faktorenladung $< .42$. Die ersten drei Faktoren dieser Kurzform erklären 48% der Varianz. Die innere Konsistenz beträgt $\text{Alpha} = .83$. 12 der 15 Items sind auch in der Kurzform von Cacioppo und Petty (1984) enthalten.

MiBerfolgsmotivierten eine geringere Tendenz, sich bei Denkaufgaben zu engagieren.

Der positive Zusammenhang zwischen NFC und überdauernder Stimmungslage überrascht auf den ersten Blick, da Befunde aus verschiedenen Bereichen darauf hindeuten, daß experimentell induzierte gute Stimmung zu einem geringeren kognitiven Aufwand führt als schlechte Stimmung (zum Überblick siehe Fiedler, 1988; Isen, 1987; Schwarz, 1990; Schwarz & Bless, im Druck; Schwarz, Bless, & Bohner, im Druck). Möglicherweise bestehen qualitative Unterschiede zwischen situativen und überdauernden Stimmungszuständen. So sollte der vermutete informative Wert von Stimmungen, der zwischen Stimmungslage und kognitivem Aufwand vermittelt (Schwarz, 1990), bei vorübergehenden, situativ bedingten Stimmungszuständen höher sein als bei länger anhaltenden, überdauernden Stimmungen.

Die vorliegende Adaptation NFC-Skala bietet nun auch für den deutschsprachigen Raum ein relativ kurzes Instrument, um interindividuelle Differenzen des Engagements und der Freude bei kognitiven Aktivitäten zu erfassen. Im Zuge des verstärkten Interesses an kognitiven Prozessen, bietet sie die Möglichkeit, neben situativ bedingten auch dispositionsabhängige Einflüsse der Intensität der kognitiven Verarbeitung und deren Auswirkungen zu untersuchen.

Literatur

- Asch, S. (1952). Social Psychology. New York: Prentice Hall.
- Bohner, G., Bless, H., Schwarz, N., & Strack, F. (1988). What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability. European Journal of Social Psychology, 18, 335-345.
- Bohner, G., Hormuth, S.E., & Schwarz, N. (im Druck). Die Stimmungsskala: Vorstellung und Validierung einer deutschen Version des "Mood Survey". Diagnostica.
- Brewer, M. B. (1988). A dual Model of impression formation. In T. K. Srull & R. S. Wyer (Eds.), Advances in Social Cognition, 1, 1-36.
- Cacioppo, J. T. & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 116-131.
- Cacioppo, J. T. & Petty, R. E., & Kao, C. F. (1984). The efficient assessment of need for cognition. Journal of Personality Assessment, 48, 306-307.
- Cacioppo, J. T. & Petty, R. E., & Morris, K. J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall and persuasion. Journal of Personality and Social Psychology, 45, 805-818.
- Cohen, A. R. (1957). Need for cognition and order of communication as determinants of opinion change. In C. I. Hovland (Ed.), The order of presentation in persuasion. New Haven: Yale University Press.
- Cohen, A. R., Stotland, E., & Wolfe, D. M. (1955). An experimental investigation of need for cognition. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 291-294.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. Journal of Personality and Social Psychology, 56, 5-18.
- Fiedler, K. (1988). Emotional mood, cognitive style, and behavior regulation. In K. Fiedler & J. Forgas (Eds.), Affect, cognition and social behavior (pp. 100-119). Toronto: Hogrefe.
- Fiske, S. T., & Pavelchak, M. A. (1986). Category-based versus piecemeal-based affective responses: Developments in schema-triggered affect. In R. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior (Vol. 1, pp. 167-203). New York: Guilford Press.
- Gilbert, , D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. D. (1988). On

- cognitive busyness. When person perceives meet persons perceived. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 733-740.
- Heckhausen, H. (1980). Motivation und Handeln. Berlin: Springer.
- Hiesel, E., & Lück, H. (1974). Entwicklung einer Kurzskala zur Messung wissenschaftlichen Interesses (WIS). Diagnostica, 20, 76-83.
- Hippler, G., & Krüger, K.-H. (1982). Fragebogen zur Leistungsorientierung bei Angestellten im mittleren Management. In Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA), (Hrsg.), Handbuch sozialwissenschaftlicher Skalen, (C04). Mannheim: ZUMA.
- Isen, A.M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 20, pp. 203-253). San Diego: Academic Press.
- Mikula, G., Uray, H., & Schwinger, T. (1976). Die Entwicklung einer deutschen Fassung der Mehrabian Achievement Risk Preference Scale. Diagnostica, 22, 87-97.
- Murphy, G. (1947). Personality: A biosocial approach to origins and structure. New York: Harper.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), Advances in experimental social psychology (Vol. 19, pp. 123-205). New York: Academic Press.
- Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986 b). Communication and persuasion. New York: Springer.
- Schmidt, P. (1983). Kurzskala zur Messung sozialer Wünschbarkeit. In In Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA), (Hrsg.), Handbuch sozialwissenschaftlicher Skalen, (P03). Mannheim: ZUMA.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E.T. Higgins & R. Sorrentino (Eds.), Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior (Vol. 2; pp. 527-561). New York: Guilford Press.
- Schwarz, N., & Bless, H. (im Druck). Happy and mindless, but sad and smart? The impact of affective states on analytic reasoning. In J. Forgas (Ed.), Emotion and social judgment (pp. 00 - 00). London: Pergamon.

- Schwarz, N., Bless, H., Bohner, G. (im Druck). Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications. In M. Zanna (Ed.) Advances in Experimental Social Psychology (Vol. 24, pp. 00-00). New York: Academic Press.
- Strack, F. (1988). "Social Cognition": Sozialpsychologie innerhalb des Paradigmas der Informationsverarbeitung. Psychologische Rundschau, 39, 72 - 82.

Tabelle 1. Die NFC-Skala.

- 1.* Die Aufgabe, neue Lösungen für Probleme zu finden, macht mir wirklich Spaß.
- 2.* Ich würde lieber eine Aufgabe lösen, die Intelligenz erfordert, schwierig und bedeutend ist, als eine Aufgabe, die zwar irgendwie wichtig ist, aber nicht viel Nachdenken erfordert.
- 3.* Ich setze mir eher solche Ziele, die nur mit erheblicher geistiger Anstrengung erreicht werden können.
4. Wenn ich etwas lese, das mich verwirrt, dann lege ich es zur Seite und vergesse es.
5. Ich neige gewöhnlich dazu, mir über eine Aufgabe mehr Gedanken zu machen, als zu ihrer Bewältigung gerade notwendig wäre.
6. Ich finde es nicht sonderlich aufregend, neue Denkweisen zu lernen.
7. Ich lasse den Dingen lieber freien Lauf, als daß ich versuche zu ergründen, warum sie so gelaufen sind.
8. Das Denken in neuen und unbekannten Situationen fällt mir schwer.
- 9.* Die Vorstellung, mich auf mein Denkvermögen zu verlassen, um es zu etwas zu bringen, spricht mich nicht an.
10. Abstrakt zu denken reizt mich nicht.
11. Man könnte mich als Intellektuelle/n bezeichnen.
- 12.* Ich finde es besonders befriedigend, eine bedeutende Aufgabe abzuschließen, die viel Denken und geistige Anstrengung erfordert hat.
13. Ich mag Aufgaben, die, wenn ich sie einmal erlernt habe, wenig Nachdenken erfordern.
- 14.* Ich denke lieber über kleine, alltägliche Vorhaben nach, als über langfristige.
- 15.* Ich würde lieber etwas tun, das wenig Denken erfordert, als etwas, das mit Sicherheit meine Denkfähigkeit herausfordert.
- 16.* Ich finde wenig Befriedigung darin, angestrengt und stundenlang nachzudenken.
- 17.* In erster Linie denke ich, weil ich muß.
18. Ich rede öfter mit anderen Menschen über die Gründe und die möglichen Lösungen für internationale Probleme als über Klatsch und Tratsch berühmter Leute.
- 19.* Ich trage nicht gerne die Verantwortung für eine Situation, die sehr viel Denken erfordert.
20. Ich schätze Gelegenheiten, die Stärken und Schwächen meiner eigenen Urteilskraft zu entdecken.
21. Wenn ich eine Aufgabe erledigt habe, die viel geistige Anstrengung erfordert hat, fühle ich mich eher erleichtert als befriedigt.
- 22.* Denken entspricht nicht dem, was ich unter Spaß verstehe.
- 23.* Ich versuche, Situationen vorauszuahnen und zu vermeiden, in denen die Wahrscheinlichkeit groß ist, daß ich intensiv über etwas nachdenken muß.
24. Ich bin nicht gern dafür verantwortlich, mir darüber Gedanken zu machen, wie ich mein Leben gestalten soll.
25. Ich würde mir lieber Bildungssendungen anschauen als Unterhaltungssendungen.
26. Es gelingt mir oft, schwierige Probleme, die ich mir gestellt habe, zu lösen.

Tabelle 1 (Fortsetzung). Die NFC-Skala.

- 27. Ich bin nicht zufrieden, wenn ich nicht denke.
- 28.* Ich habe es gern, wenn mein Leben voller kniffliger Aufgaben ist, die ich lösen muß.
- 29.* Ich würde komplizierte Probleme einfachen Problemen vorziehen.
- 30.* Es genügt mir, einfach die Antwort zu kennen, ohne die Gründe für die Antwort eines Problems zu verstehen.
- 31.* Es genügt, daß etwas funktioniert, mir ist es egal, wie oder warum.
- 32. Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß.
- 33. Es macht mir Spaß, über ein Problem nachzudenken, sogar dann, wenn die Ergebnisse meines Denkens keinen Einfluß auf die Lösung des Problems haben.

Anmerkung. Die Antworten wurden mittels einer siebenstufigen Skala mit den Endpunkten +3 (trifft ganz genau zu) und -3 (völlig unzutreffend) erfaßt. Die Items 4, 6, 7, 8, 9, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 21, 22, 23, 24, 30, 31, 32 werden umkodiert, so daß ein hoher NFC-Wert einer hohen Ausprägung dieses Merkmals entspricht.

Tabelle 2. Die Original-Items der NFC-Skala.

1. I really enjoy a task that involves coming up with new solutions to problems
2. I would prefer a task that is intellectual, difficult, and important to one that is somewhat important but does not require much thought
3. I tend to set goals that can be accomplished only by expending considerable mental effort
4. When something I read confuses me, I just put it down and forget it
5. I am usually tempted to put more thought into a task than the job minimally requires
6. Learning new ways to think doesn't excite me very much
7. I prefer just to let things happen rather than try to understand why they turned out that way
8. I have difficulty thinking in new and unfamiliar situations
9. The idea of relying on thought to make my way to the top does not appeal to me
10. The notion of thinking abstractly is not appealing to me
11. I am an intellectual
12. I find it especially satisfying to complete an important task that required a lot of thinking and mental effort
13. I like tasks that require little thought once I've learned them
14. I prefer to think about small, daily projects to long-termed ones
15. I would rather do something that requires little thought than something that is sure to challenge my thinking abilities
16. I find little satisfaction in deliberating hard and for long hours
17. I think primarily because I have to
18. I more often talk with other people about the reasons for and possible solutions to international problems than about gossip or tidbits or what famous people are doing
19. I don't like to have the responsibility of handling a situation that requires a lot of thinking
20. I appreciate opportunities to discover the strength and weakness of my own reasoning
21. I feel relief rather than satisfaction after completing a task that require
22. Thinking is not my idea of fun
23. I try to anticipate and avoid situations where there is a likely chance I will have to think in depth about something
24. I don't like to be responsible for thinking of what I should be doing with my life
25. I prefer watching educational to entertainment programs
26. I often succeed in solving difficult problems that I set out to solve
27. I am not satisfied unless I am thinking
28. I prefer my life to be filled with puzzles that I must solve
29. I would prefer complex to simple problems

Tabelle 2 (Fortsetzung). Die Original-Items der NFC-Skala.

- 30. Simply knowing the answer rather than understanding the reasons for the answer to a problem is fine with me
- 31. It's enough for me that something gets the job done, I don't care how or why it works
- 32. Ignorance is a bliss
- 33. I enjoy thinking about an issue even when the results of my thought will have no effect on the outcome of the issue

Tabelle 3. Ladungen der Items auf dem dominanten Faktor

Item 1	.52	Item 18	.33
Item 2	.45	Item 19	.50
Item 3	.44	Item 20	.40
Item 4	.41	Item 21	.37
Item 5	.39	Item 22	.53
Item 6	.39	Item 23	.55
Item 7	.39	Item 24	.32
Item 8	.37	Item 25	.35
Item 9	.55	Item 26	.40
Item 10	.40	Item 27	.31
Item 11	.41	Item 28	.64
Item 12	.47	Item 29	.53
Item 13	.33	Item 30	.51
Item 14	.42	Item 31	.48
Item 15	.57	Item 32	.33
Item 16	.61	Item 33	.40
Item 17	.54		

Tabelle 4. Korrelationen zwischen NFC und Wissenschaftlichem Interesse, Leistungsmotivation, Mißerfolgsmotivation, Tendenz zur sozialen Erwünschtheit, Stimmungslage und Stimmungsreaktivität.

	Need for Cognition
Wissenschaftliches Interesse	.55**
Leistungsmotivation	.57**
Mißerfolgsmotivation	-.20*
Tendenz zur sozialen Erwünschtheit	.04
Stimmungslage	.21*
Stimmungsreaktivität	-.12

Anmerkung. Die Korrelationskoeffizienten basieren auf $n = 226$. Koeffizienten mit ** bzw. * entsprechen einem Signifikanzniveau von .001 bzw. .01, alle anderen $p > .10$.

ZUMA-Arbeitsberichte

- 80/15 Gerhard Arminger, Willibald Nagl, Karl F. Schuessler
Methoden der Analyse zeitbezogener Daten. Vortragsskripten der ZUMA-
Arbeitstagung vom 25.09. - 05.10.79
- 81/07 Erika Brückner, Hans-Peter Kirschner, Rolf Porst, Peter Prüfer, Peter
Schmidt
Methodenbericht zum "ALLBUS 1980"
- 81/19 Manfred Küchler, Thomas P. Wilson, Don H. Zimmerman
Integration von qualitativen und quantitativen Forschungsansätzen
- 82/03 Gerhard Arminger, Horst Busse, Manfred Küchler
Verallgemeinerte Lineare Modelle in der empirischen Sozialforschung
- 82/08 Glenn R. Carroll
Dynamic analysis of discrete dependent variables: A didactic essay
- 82/09 Manfred Küchler
Zur Messung der Stabilität von Wählerpotentialen
- 82/10 Manfred Küchler
Zur Konstanz der Recallfrage
- 82/12 Rolf Porst
"ALLBUS 1982" - Systematische Variablenübersicht und erste Ansätze zu
einer Kritik des Fragenprogramms
- 82/13 Peter Ph. Mohler
SAR - Simple AND Retrieval mit dem Siemens-EDT-Textmanipulationspro-
gramm
- 82/14 Cornelia Krauth
Vergleichsstudien zum "ALLBUS 1980"
- 82/21 Werner Hagstotz, Hans-Peter Kirschner, Rolf Porst, Peter Prüfer
Methodenbericht zum "ALLBUS 1982"
- 83/09 Bernd Wegener
Two approaches to the analysis of judgments of prestige: Interindivi-
dual differences and the general scale
- 83/11 Rolf Porst
Synopsis der ALLBUS-Variablen. Die Systematik des ALLBUS-Fragenpro-
gramms und ihre inhaltliche Ausgestaltung im ALLBUS 1980 und ALLBUS
1982
- 84/01 Manfred Küchler, Peter Ph. Mohler
Qualshop (ZUMA-Arbeitstagung zum "Datenmanagement bei qualitativen
Erhebungsverfahren") - Sammlung von Arbeitspapieren und -berichten,
Teil I + II
- 84/02 Bernd Wegener
Gibt es Sozialprestige? Konstruktion und Validität der Magnitude-
Prestige-Skala

- 84/03 Peter Prüfer, Margrit Rexroth
Erfahrungen mit einer Technik zur Bewertung von Interviewerverhalten
- 84/04 Frank Faulbaum
Ergebnisse der Methodenstudie zur internationalen Vergleichbarkeit
von Einstellungsskalen in der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der
Sozialwissenschaften (ALLBUS) 1982
- 84/05 Jürgen Hoffmeyer-Zlotnik
Wohnquartiersbeschreibung. Ein Instrument zur Bestimmung des sozialen
Status von Zielhaushalten
- 84/07 Gabriele Hippler, Hans-Jürgen Hippler
Reducing Refusal Rates in the Case of Threatening Questions: The
"Door-in-the-Face" Technique
- 85/01 Hartmut Esser
Befragtenverhalten als "rationales Handeln" - Zur Erklärung von Ant-
wortverzerrungen in Interviews
- 85/03 Rolf Porst, Peter Prüfer, Michael Wiedenbeck, Klaus Zeifang
Methodenbericht zum "ALLBUS 1984"
- 86/01 Dagmar Krebs
Zur Konstruktion von Einstellungsskalen im interkulturellen Vergleich
- 86/02 Hartmut Esser
Können Befragte lügen? Zum Konzept des "wahren Wertes" im Rahmen der
handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der
Befragung
- 86/03 Bernd Wegener
Prestige and Status as Function of Unit Size
- 86/04 Frank Faulbaum
Very Soft Modeling: The Logical Specification and Analysis of Complex
Process Explanations with Arbitrary Degrees of Underidentification
and Variables of Arbitrary Aggregation and Measurement Levels
- 86/05 Peter Prüfer, Margrit Rexroth (Übersetzung: Dorothy Duncan)
On the Use of the Interaction Coding Technique
- 86/06 Hans-Peter Kirschner
Zur Kessler-Greenberg-Zerlegung der Varianz der Meßdifferenz zwischen
zwei Meßzeitpunkten einer Panel-Befragung
- 86/07 Georg Erdmann
Ansätze zur Abbildung sozialer Systeme mittels nicht-linearer
dynamischer Modelle
- 86/09 Heiner Ritter
Einige Ergebnisse von Vergleichstests zwischen den PC- und Mainframe-
Versionen von SPSS und SAS
- 86/11 Günter Rothe
Bootstrap in generalisierten linearen Modellen
- 87/01 Klaus Zeifang
Die Test-Retest-Studie zum ALLBUS 1984 - Tabellenband

- 87/02 Klaus Zeifang
Die Test-Retest-Studie zum ALLBUS 1984 - Abschlußbericht
- 87/04 Barbara Erbslöh, Michael Wiedenbeck
Methodenbericht zum "ALLBUS 1986"
- 87/05 Norbert Schwarz, Julia Bienias
What Mediates the Impact of Response Alternatives on Behavioral Reports?
- 87/06 Norbert Schwarz, Fritz Strack, Gesine Müller, Brigitte Chassein
The Range of Response Alternatives May Determine the Meaning of the Question: Further Evidence on Informative Functions of Response Alternatives
- 87/07 Fritz Strack, Leonard L. Martin, Norbert Schwarz
The Context Paradox in Attitude Surveys: Assimilation or Contrast?
- 87/08 Gudmund R. Iversen
Introduction to Contextual Analysis
- 87/09 Seymour Sudman, Norbert Schwarz
Contributions of Cognitive Psychology to Data Collection in Marketing Research
- 87/10 Norbert Schwarz, Fritz Strack, Denis Hilton, Gabi Naderer
Base-Rates, Representativeness, and the Logic of Conversation
- 87/11 George F. Bishop, Hans-Jürgen Hippler, Norbert Schwarz, Fritz Strack
A Comparison of Response Effects in Self-Administered and Telephone Surveys
- 87/12 Norbert Schwarz
Stimmung als Information. Zum Einfluß von Stimmungen und Emotionen auf evaluative Urteile
- 88/01 Antje Nebel, Fritz Strack, Norbert Schwarz
Tests als Treatment: Wie die psychologische Messung ihren Gegenstand verändert
- 88/02 Gerd Böhner, Herbert Bless, Norbert Schwarz, Fritz Strack
What Triggers Causal Attributions? The Impact of Valence and Subjective Probability
- 88/03 Norbert Schwarz, Fritz Strack
The Survey Interview and the Logic of Conversation: Implications for Questionnaire Construction
- 88/04 Hans-Jürgen Hippler, Norbert Schwarz
"No Opinion"-Filters: A Cognitive Perspective
- 88/05 Norbert Schwarz, Fritz Strack
Evaluating One's Life: A Judgment of Subjective Well-Being
- 88/06 Norbert Schwarz, Herbert Bless, Gerd Böhner, Uwe Harlacher, Margit Kellenbenz
Response Scales as Frames of Reference:
The Impact of Frequency Range on Diagnostic Judgments

- 88/07 Michael Braun
Allbus-Bibliographie (7. Fassung, Stand: 30.6.88)
- 88/08 Günter Rothe
Ein Ansatz zur Konstruktion inferenzstatistisch verwertbarer Indices
- 88/09 Ute Hauck, Reiner Trometer
Methodenbericht
International Social Survey Program - ISSP 1987
- 88/10 Norbert Schwarz
Assessing frequency reports of mundane behaviors:
Contributions of cognitive psychology to questionnaire
construction
- 88/11 Norbert Schwarz, B. Scheuring (sub.)
Judgments of relationship satisfaction: Inter- and intraindividual
comparison strategies as a function of questionnaire structure
- 88/12 Rolf Porst, Michael Schneid
Ausfälle und Verweigerungen bei Panelbefragungen
- Ein Beispiel -
- 88/13 Cornelia Züll
SPSS-X. Anmerkungen zur Siemens BS2000 Version
- 88/14 Michael Schneid
Datenerhebung am PC - Vergleich der Interviewprogramme "interv⁺"
und "THIS"
- 88/15 Norbert Schwarz, Bettina Scheuring
Die Vergleichsrichtung bestimmt das Ergebnis
von Vergleichsprozessen:
Ist - Idealdiskrepanzen in der Partnerwahrnehmung
- 89/01 Norbert Schwarz, George F. Bishop, Hans-J. Hippler, Fritz Strack
Psychological Sources Of Response Effects in Self-Administered
And Telephone Surveys
- 89/02 Michael Braun, Reiner Trometer, Michael Wiedenbeck,
Methodenbericht. Allgemeine Bevölkerungsumfrage der
Sozialwissenschaften - ALLBUS 1988 -
- 89/03 Norbert Schwarz
Feelings as Information:
Informational and Motivational Functions of Affective States
- 89/04 Günter Rothe
Jackknife and Bootstrap:
Resampling-Verfahren zur Genauigkeitsschätzung
von Parameterschätzungen
- 89/05 Herbert Bless, Gerd Bohner, Norbert Schwarz und Fritz Strack
Happy and Mindless?
Moods and the Processing of Persuasive Communications
- 89/06 Gerd Bohner, Norbert Schwarz und Stefan E. Hormuth
Die Stimmungs-Skala: Eine deutsche Version des "Mood Survey"
von Underwood und Froming

- 89/07 Ulrich Mueller
Evolutionary Fundamentals of Social Inequality, Dominance
and Cooperation
- 89/08 Robert Huckfeldt
Noncompliance and the Limits of Coercion:
The Problematic Enforcement of Unpopular Laws
- 89/09 Peter Ph. Mohler, Katja Frehsen und Ute Hauck
CUI - Computerunterstützte Inhaltsanalyse
Grundzüge und Auswahlbibliographie zu neueren Anwendungen
- 89/10 Cornelia Züll, Peter Ph. Mohler
Der General Inquirer III -
Ein Dinosaurier für die historische Forschung
- 89/11 Fritz Strack, Norbert Schwarz, Brigitte Chassein, Dieter Kern,
Dirk Wagner
The Salience of Comparison Standards and the Activation of
Social Norms: Consequences for Judgments of Happiness and their
Communication
- 89/12 Jutta Kreiselmaier, Rolf Porst
Methodische Probleme bei der Durchführung telefonischer
Befragungen: Stichprobenziehung und Ermittlung von Zielpersonen,
Ausschöpfung und Nonresponse, Qualität der Daten.
- 89/13 Rainer Mathes
Modulsystem und Netzwerktechnik.
Neuere inhaltsanalytische Verfahren zur Analyse von
Kommunikationsinhalten.
- 89/14 Jutta Kreiselmaier, Peter Prüfer, Margrit Rexroth
Der Interviewer im Pretest.
Evaluation der Interviewerleistung und Entwurf eines
neuen Pretestkonzepts. April 1989.
- 89/15 Henrik Tham
Crime as a Social Indicator.
- 89/16 Ulrich Mueller
Expanding the Theoretical and Methodological Framework of
Social Dilemma Research
- 89/17 Hans-J. Hippler, Norbert Schwarz, Elisabeth Noelle-Neumann
Response Order Effects in Dichotomous Questions:
The Impact of Administration Mode
- 89/18 Norbert Schwarz, Hans-J. Hippler, Elisabeth Noelle-Neumann,
Thomas Münkkel
Response Order Effects in Long Lists:
Primacy, Recency, and Asymmetric Contrast Effects
- 89/19 Wolfgang Meyer
Umweltberichterstattung in der Bundesrepublik Deutschland
- 89/20 Michael Braun, Reiner Trometer
ALLBUS Bibliographie (8. Fassung, Stand: 30.6. 1989)

- 89/21 Günter Rothe
Gewichtungen zur Anpassung an Statusvariablen.
Eine Untersuchung am ALLBUS 1986
- 89/22 Norbert Schwarz, Thomas Münkler, Hans-J. Hippler
What determines a "Perspective"?
Contrast Effects as a Function of the Dimension
Tapped by Preceding Questions
- 89/23 Norbert Schwarz, Andreas Bayer
Variationen der Fragenreihenfolge als Instrument
der Kausalitätsprüfung: Eine Untersuchung zur Neu-
tralisationstheorie devianten Verhaltens
- 90/01 Norbert Schwarz, Fritz Strack, Hans-Peter Mai
Assimilation and Contrast Effects in Part-Whole
Question Sequences:
A Conversational Logic Analysis
- 90/02 Norbert Schwarz, Fritz Strack, Hans-J. Hippler, George Bishop
The Impact of Administration Mode on Response Effects in
Survey Measurement
- 90/03 Norbert Schwarz, Herbert Bless, Gerd Bohner
Mood and Persuasion: Affective States Influence the
Processing of Persuasive Communications
- 90/04 Michael Braun, Reiner Trometer
ALLBUS-Bibliographie 90
- 90/05 Norbert Schwarz, Fritz Strack
Context Effects in Attitude Surveys:
Applying Cognitive Theory to Social Research
- 90/06 Norbert Schwarz, Herbert Bless, Fritz Strack,
Gisela Klumpp, Annette Simons
Ease of Retrieval as Information:
Another Look at the Availability Heuristic
- 90/07 Norbert Schwarz, Fritz Strack, Hans-J. Hippler
Kognitionspsychologie und Umfrageforschung:
Themen und Befunde eines interdisziplinären Forschungsgebietes
- 90/08 Norbert Schwarz, Hans-J. Hippler
Response Alternatives:
The Impact of their Choice and Presentation Order
- 90/09 Achim Koch
Externe Vergleichsdaten zum ALLBUS 1984, 1986, 1988.
- 90/10 Norbert Schwarz, Bärbel Knäuper, Hans-J. Hippler,
Elisabeth Noelle-Neumann, Leslie Clark
Rating Scales:
Numeric Values May Change the Meaning of Scale Labels
- 91/01 Denis J. Hilton
Conversational Inference and Rational Judgment

- 91/02 Denis J. Hilton
 A Conversational Model of Causal Explanation
- 91/03 Joseph P. Forgas
 Mood Effects on Interpersonal Preferences:
 Evidence for Motivated Processing Strategies
- 91/04 Joseph P. Forgas
 Affective Influences on Interpersonal Perception
- 91/05 Norbert Schwarz, Herbert Bless
 Constructing Reality and Its Alternatives:
 An Inclusion / Exclusion Model of
 Assimilation and Contrast Effects in Social Judgment